

## РОЗДІЛ VI. ОСОБЛИВОСТІ РОБОТИ НАД ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНИМ ЗАВДАННЯМ З КУРСУ “ПСИХОЛОГІЯ МАСОВОЇ ПОВЕДІНКИ” (К.П. ГАВРИЛОВСЬКА)

### 6.1. БАЗОВІ МЕТОДИКИ ДО КУРСУ “ПСИХОЛОГІЯ МАСОВОЇ ПОВЕДІНКИ”

#### Базові дані про методику

Повна назва та автор	Вихідне джерело	Джерела з описом та прикладами застосування
<b>Keirsey Temperament Sorter</b>  <b>Автор: Д. Кейрсі</b>	<i>Please Understand Me II Temperament Character Intelligence</i> <i>David Keirsey, Prometheus Nemesis Book Company</i> <i>Del Mar, CA, 1998.</i> <a href="http://keirsey.com/">http://keirsey.com/</a>	<p><b>Батаршев А.В.</b> Базовые психологические свойства и самоопределение личности: Практическое руководство по психологической диагностике. - СПб.: Речь, 2005. – С.172-182, 197-207.</p> <p><b>Бойко О.Д.</b> Політичне маніпулювання. – К, Академвидав, 2010. – С. 29-69, 414-418.</p> <p><b>Бойко О.</b> Політичні маніпулятори: спроба типології // Сучасна українська політика: політики і політологи про неї. – Київ; Миколаїв, 2008. – Вип. 14. – 416 с. С. 157-166</p> <p><b>Бурлачук Л. Ф., Морозов С. М.</b> Словарь – справочник по психодиагностике – СПб.: Питер Ком, 1999. – С. 168.</p> <p><b>Жижкин К.С.</b> Экспресс-диагностика подсознания – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – С. 90-96.</p> <p><b>Ильин Е.П.</b> Психология индивидуальных различий. СПб.: Питер. - 2004. – С. 51-53, 475-482.</p> <p><b>Овчинников Б.В., Павлов К.В., Владимирова И.М.</b> Ваш психологический тип. – СПб.: «Андреев и сыновья», 1994. – 238 с.</p>

#### Теоретичні засади та історія виникнення

Опитувальник розроблений в 1956 році професором Каліфорнійського університету, практикуючим психотерапевтом Девідом Кейрсі. Він створив свою методику на основі всесвітньо відомої методики Майєрс – Бріггс (Myers – Briggs Type Indicator, MBTI) як нову форму, більш зручну при проведенні масових обстежень.

Переклад і адаптація методики здійснені Б. Овчинниковим, К. Павловим, І. Владимировою, Є. Ільїним.

В основі класифікації типів темпераменту за Кейрсі знаходиться характеристика специфіки джерел та способів отримання, переробки і використання інформації. Її базові ідеї та фундамент було закладено у працях австрійського психолога Карла Густава Юнга, а пізніше, в 60-х роках XX ст, у працях литовської дослідниці Аушри Аугустінавічюте було на юнгівських принципах обгрунтовано та розвинуто загальну концепцію соціоніки. У подальшому вона знайшла розвиток у працях вітчизняних (Гуленко В., Єрмак В., Прокоф'єва Т., Філатова О., Якубовська Т.) та західних дослідників (Крегер О., Тьюсон Д., Тайгер П., Беррон-Тайгер Б.) та ін.

Сутність соціонічної характеристики особи полягає в системній класифікації можливостей кожного типу сприймати, переробляти і видавати інформацію. В основі системи типів лежать чотири фундаментальні особистісні аспекти:

- місцезнаходження джерела отримання енергії та сили – ззовні (екстраверти) чи всередині себе (інтроверти);
- спосіб отримання інформації – прагматичне та послідовне вивчення і збір конкретних фактів та подробиць (сенсорика) чи орієнтація на спонтанне, довільне, приблизне, образне сприйняття всього, що оточує, формування на цій основі загальних схем та теорій (інтуїти);
- основа прийняття рішень – об'єктивний, неупереджений аналіз (логіки) чи набір суб'єктивних з максимальним врахуванням міжособистісних стосунків думок (етики);
- стиль організації власного життя – рішуча та планована поведінка (раціонали) чи гнучка і спонтанна (ірраціонали).

Позначення окремою літерою кожного варіанту альтернативних типів запроваджено американськими вченими О. Крегером і Дж. М. Тьюсоном:

- Е – екстраверсія;
- І – інтроверсія;
- Т – логіка;
- Ф – етика;
- С – сенсорика;
- Н – інтуїція;
- J – раціональність;
- P – ірраціональність.

Відповідно до концепції соціоніки, психіка різних людей може бути представлена у вигляді шістнадцяти можливих варіантів сприйняття та обробки інформації: логіко-сенсорний екстраверт (ESTJ), сенсорно-логічний інтроверт (ISTP), сенсорно-логічний екстраверт (ESTP), логіко-сенсорний інтроверт (ISTJ), логіко-інтуїтивний екстраверт (ENTJ), інтуїтивно-логічний інтроверт (INTP), інтуїтивно-логічний екстраверт (ENTP), логіко-інтуїтивний інтроверт (INTJ), етико-сенсорний екстраверт (ESFJ), сенсорно-етичний інтроверт (ISFP), сенсорно-етичний екстраверт (ESFP), етико-сенсорний інтроверт (ISFJ), етико-інтуїтивний

екстраверт (ENFJ), інтуїтивно-етичний інтроверт (INFP), інтуїтивно-етичний екстраверт (ENFP), етико-інтуїтивний інтроверт (INFJ).

Безумовно, не слід абсолютизувати цю класифікацію, оскільки той чи інший соціотип є лише своєрідним скелетом, психічним каркасом, прихованою основою людської психіки. Втім, соціоніка дає надзвичайно важливу інформацію, яка виконує роль орієнтиру при оцінюванні особи та поведінки того чи іншого політичного маніпулятора. Реальна практика показує, що люди, які належать до одного і того ж типу, як правило, демонструють достатньо типову поведінку в тих або інших ситуаціях, а також керуються, по суті, однаковими мотивами, коли вирішують певні завдання.

Саме тому знання та розуміння типології особистостей є надзвичайно важливим для адекватної оцінки поведінки в комунікаційному акті будь-якого суб'єкта, процесу політичного маніпулювання на різних рівнях його взаємодії з окремою людиною, групою, масою. Ключем для розуміння природи та характеру впливу різних типів маніпуляторів на той чи інший об'єкт є своєрідна формула сприятливого балансу якостей, в основі якої лежать, з одного боку, свідоме чи несвідоме використання, гра, паразитування маніпулятора на власних позитивних та сильних сторонах з метою приховання, маскування, нейтралізації своїх негативних, слабких, вразливих місць; з іншого – націленість маніпулятора на використання слабких сторін об'єкта маніпуляції (окремої особи, групи, маси тощо) та ухиляння від впливу його сильних якостей з метою ствердження власного домінування, визнання перемоги.

Тобто все за класикою маніпулювання: відволікання об'єкта маніпуляції на сильні сторони маніпулятора, перенесення на них його основної уваги, що фактично сприяє прихованню слабких сторін, нейтралізація сильних сторін об'єкта маніпулювання, що врешті-решт веде до створення певної переваги та досягнення бажаного маніпулятором результату.

З огляду на викладене, 16 соціотипів людей як потенційних маніпуляторів, на думку О. Бойка, можна поділити на чотири групи, які мають суттєві відмінності, свої характерні риси та особливості:

- перша група "Маніпулятори-гравці";
- друга група "Маніпулятори-прагматики";
- третя група "Маніпулятори-законники";
- четверта група "Ситуативні маніпулятори".

Кожна з груп має свою специфіку і відрізняється одна від одної за: а) ступенем схильності та здатності до маніпулятивної дії; б) мішенями, на які націлюється маніпулятор; в) стратегемами, яким надає перевагу; в) специфічною формулою/послідовністю використання різних маніпулятивних методів та прийомів.

Безумовно, така диференціація не виключає використання будь-яким типом будь-якої групи всього спектра маніпулятивного арсеналу (стратегем, методів, прийомів). Наведений поділ на групи є досить умовним і лише дає певну уяву про те, до яких дій схильний той чи інший тип, чому він надає перевагу.

## Сфера застосування

Методика призначена для визначення психологічного типу, забезпечує можливість оцінити переважаючі внутрішньоособистісні складові та інтереси. Методику давно й успішно застосовують з метою профорієнтації, у процесі психологічного консультування, дослідженні міжособистісних стосунків, для визначення психологічної сумісності. Досить евристичною є спроба використання методики для визначення типів політичних маніпуляторів.

## Опис методики

Методика призначена для інтегрального вивчення особистості, класифікації досліджуваних відповідно до типології К. Юнга. Методика містить чотири біполярні шкали, що відображають зміст восьми психологічних факторів темпераменту (у рамках теоретичних уявлень К.Г. Юнга та його послідовників). До цих факторів (шкал) відносяться:

- екстраверсія-інтроверсія (E-I, від англ. Extraversion-Intmversion);
- сенсорика-інтуїція (S-N, від англ. Sensation-Intuition);
- логічність-відчуття (T-F, від англ. Thinking-Feeling);
- рішучість-сприйнятливість (J-P, від англ. Judging-Perceiving).

Методика містить 70 тверджень, 10 з яких відносяться до шкали екстраверсії-інтроверсії, інші (трьома групами по 20) розкривають зміст наступних трьох шкал. Шкали щирості й вірогідності в методиці відсутні. Твердження впливають однорідними групами по 7: перше ставиться до факторів E-I, друге й третє - до факторів S-N, четверте й п'яте - до факторів T-F, шосте й сьоме - до факторів J-P. Далі (з кожного нового рядка реєстраційного бланка) зазначена послідовність відновлюється. Кожне твердження має два варіанти продовження (позначені «а» або «b»), один з яких пропонується обрати досліджуваному. Таким чином, виявляються індивідуальні переваги одного зі здвоєних факторів у всіх чотирьох парах. Досліджуваний одержує в результаті характеристику екстраверта або інтроверта; сенсорика або інтуїта тощо.

Інформація про адаптацію методики.

Під керівництвом професора Б.В. Овчинникова в Росії було адаптовано методику Д. Кейрсі й апробовано на школярах м. Санкт-Петербурга, курсантах ряду ВНЗ, проводилася перевірка концептуальної, змістовної валідності. Виявлено закономірні психологічні й психофізіологічні типологічні відмінності. Надійність тесту при повторному дослідженні через 10 місяців склала від 0,8 до 0,9 залежно від яскравості типів. (Владимирова І.М., Овчинников Б.В. Индивидуально-типологический подход в психокоррекционной работе // Вестник психосоциальной и коррекционно-реабилитационной работы, 1995, № 3, с 21-28).

Процедура дослідження. Досліджуваному видається реєстраційний бланк, у якому спочатку слід заповнити анкетну частину. Після цього досліджуваний одержує опитувальник та інструкцію.

## Інструкція

Вам пропонується методика для вивчення типових способів поведінки і особистісних характеристик. Методика складається із 70 тверджень (питань), кожне з яких має два варіанти відповіді. Всі відповіді рівноцінні, «правильних» чи «неправильних» тут бути не може.

Ваше завдання:

- 1) прочитати кожне з тверджень разом з двома його можливими варіантами;
- 2) обрати той варіант, який властивий Вам у більшості життєвих ситуацій;
- 3) вписати знак (+) у відповідному квадраті реєстраційного листа (додаток 1).

Не слід довго замислюватися над відповідями. Працюйте послідовно, не пропускаючи відповідей.

1. В компанії (на вечірці) Ви:
  - а) спілкуєтеся з багатьма, враховуючи незнайомців
  - б) спілкуєтеся з деякими – Вашими знайомими
2. Ви людина радше:
  - а) реалістична, не схильна теоретизувати
  - б) схильна до теоретизування, малореалістична
3. Що, на Вашу думку, гірше:
  - а) "літати у хмарах"
  - б) дотримуватися второваного шляху
4. Ви більш піддаєтеся впливу:
  - а) принципів, законів
  - б) емоцій, почуттів
5. Ви більш схильні:
  - а) переконувати
  - б) "грати на почуттях"
6. Ви вважаєте за краще працювати:
  - а) виконуючи все точно в зазначений термін
  - б) не обмежуючи себе визначеними термінами
7. Ви схильні робити вибір:
  - а) доволі обережно
  - б) раптово, імпульсивно
8. В компанії (на вечірці) Ви:
  - а) залишаєтесь допізна, не відчуваючи втоми
  - б) швидко втомлюєтесь і волієте піти раніше
9. Вас більше приваблюють:
  - а) розсудливі люди
  - б) люди з багатою уявою
10. Вам цікаво:
  - а) те, що відбувається в дійсності
  - б) ті події, які можуть трапитися
11. Оцінюючи вчинки людей, Ви більше зважаєте на:

- а) вимоги закону, ніж обставини
- б) обставини, ніж вимоги закону
- 12. Спілкуючись з людьми, Ви схильні:
  - а) дотримуватися формальностей, етикету
  - б) виявляти свої особисті, індивідуальні якості
- 13. Ви людина скоріше:
  - а) точна, пунктуальна
  - б) некваплива, повільна
- 14. Вас більше турбує необхідність:
  - а) залишати справи незавершеними
  - б) неодмінно доводити справи до кінця
- 15. В колі знайомих Ви, як правило:
  - а) в курсі подій, що відбуваються
  - б) дізнаєтеся про новини з запізненням
- 16. Повсякденні справи Вам подобається робити:
  - а) загальноприйнятим способом
  - б) своїм оригінальним способом
- 17. Надаєте перевагу таким письменникам, які:
  - а) висловлюються буквально, прямо
  - б) користуються аналогіями, іносказаннями
- 18. Вас більше приваблює:
  - а) чіткість думки
  - б) гармонія людських стосунків
- 19. Ви відчуваєте себе більш впевнено:
  - а) роблячи логічні висновки
  - б) практично оцінюючи ситуацію
- 20. Ви надаєте перевагу ситуаціям, коли справи:
  - а) вирішені і влаштовані
  - б) все у перспективі
- 21. Як на Вашу думку, Ви людина радше:
  - а) серйозна, передбачувана
  - б) безтурботна
- 22. Під час телефонних розмов Ви:
  - а) заздалегідь не думаєте над тим, що будете говорити
  - б) подумки продумуєте те, що буде сказано
- 23. На Вашу думку, факти:
  - а) важливі самі по собі
  - б) є проявом загальних закономірностей
- 24. Фантазери, мрійники зазвичай:
  - а) дратують Вас
  - б) доволі симпатичні Вам
- 25. Ви частіше дієте як людина:

- а) холоднокровна
  - б) запальна, гаряча
26. Що, на-Вашу думку, гірше:
- а) бути несправедливим
  - б) бути нещадним
27. Зазвичай Ви дієте:
- а) ретельно зваживши свої можливості
  - б) покладаючись на волю випадку
28. Вам приємніше:
- а) купувати що-небудь
  - б) мати змогу купити
29. В компанії Ви, як правило:
- а) першим починаєте бесіду
  - б) чекаєте, поки до Вас заговорять
30. Здоровий глузд:
- а) зрідка помиляється
  - б) помиляється доволі часто
31. Дітям часто не вистачає:
- а) практичності
  - б) уяви
32. Приймаючи рішення, Ви керуєтесь:
- а) загально прийнятими нормами
  - б) своїми почуттями, відчуттями
33. Ви людина скоріше:
- а) жорстка, ніж м'яка
  - б) м'яка, ніж жорстка
34. Що, на Вашу думку, більше вражає:
- а) вміння методично організовувати
  - б) вміння пристосовуватись і задовольнятися досягнутим
35. Що Ви більше цінуєте:
- а) визначеність, завершеність
  - б) відкритість, багатоваріантність
36. Нові і нестандартні стосунки з людьми:
- а) стимулюють, додають Вам енергії
  - б) стомлюють Вас
37. Ви часто дієте як:
- а) людина практичного складу
  - б) людина оригінальна, незвичайна
38. Ви більш схильні:
- а) знаходити користь у стосунках з людьми
  - б) розуміти думки і почуття інших
39. Що надає Вам найбільшого задоволення:



- а) ретельне, всебічне обговорення суперечливого питання
  - б) досягнення згоди з приводу суперечливого питання
40. Ви керуєтесь більше:
- а) розумом
  - б) веліннями серця
41. Вам більш зручно виконувати роботу:
- а) за попередньою домовленістю
  - б) випадкову
42. Ви зазвичай покладаєтесь:
- а) на організованість, порядок
  - б) на випадок, несподіванку
43. Ви надаєте перевагу мати:
- а) багато друзів на нетривалий час
  - б) декілька старих друзів
44. Ви керуєтесь більшою мірою:
- а) фактами, обставинами
  - б) загальними положеннями, принципами
45. Вас більше цікавлять:
- а) виробництво і реалізація продукції
  - б) проектування і дослідження
46. Що Ви радше будете вважати компліментом:
- а) "Ось логічна людина"
  - б) "Ось чуттєва людина"
47. Ви більше цінуєте в собі:
- а) незворушність
  - б) захопленість
48. Ви схильні висловлювати:
- а) остаточні й визначені твердження
  - б) попередні і неоднозначні твердження
49. Ви краще відчуваєте себе:
- а) після прийняття рішень
  - б) не обмежуючи себе рамками
50. Спілкуючись з незнайомцями, Ви:
- а) легко розпочинаєте тривалі бесіди
  - б) не завжди знаходите спільні теми для розмови
51. Ви більше довіряєте:
- а) своєму досвіду
  - б) своїм передчуттям
52. Ви відчуваєте себе людиною:
- а) більш практичною, ніж винахідливою
  - б) більш винахідливою, ніж практичною
53. Хто заслуговує більшого схвалення:



- а) розсудлива, тверезомисляча людина
  - б) людина глибоких переживань
54. Ви більш схильні:
- а) бути прямим і неупередженим
  - б) співчувати людям
55. Що, на Вашу думку, більш важливо:
- а) впевнитися, що все підготовлено і узгоджено
  - б) надати можливість подіям іти своїм шляхом
56. Стосунки між людьми повинні будуватися:
- а) на попередній взаємній домовленості
  - б) в залежності від обставин
57. Коли дзвонить телефон, Ви:
- а) поспішаєте підійти першим
  - б) сподіваєтесь, що підійде хтось інший
58. Що ви цінуєте в собі більше:
- а) розвинуте почуття реальності
  - б) палку уяву
59. Ви більше надаєте значення:
- а) тому, що сказано
  - б) тому, як сказано
60. Що виглядає більшою оманю:
- а) зайва палкість, гарячкуватість
  - б) надмірна об'єктивність, неупередженість
61. Ви в основному вважаєте себе:
- а) тверезим і практичним
  - б) сердечним і чуйним
62. Які ситуації приваблюють Вас більше:
- а) регламентовані і впорядковані
  - б) невпорядковані і нерегламентовані
63. Ви людина скоріше:
- а) педантична, ніж капризна
  - б) капризна, ніж педантична
64. Ви частіше схильні:
- а) бути відкритим, доступним людям
  - б) бути стриманим, потайливим
65. У літературних творах Ви надаєте перевагу:
- а) буквальності і конкретності
  - б) образності, переносному значенню
66. Що для Вас важче:
- а) знаходити спільну мову з іншими
  - б) використовувати інших у своїх інтересах
67. Чого б Ви більше собі побажали:

- а) тверезості роздумів
- б) вміння співчувати
- 68. Що гірше:
  - а) бути невибагливим
  - б) бути занадто вибагливим
- 69. Ви надаєте перевагу:
  - а) запланованим подіям
  - б) незапланованим подіям
- 70. Ви схильні діяти скоріше:
  - а) обдуманно, ніж імпульсивно
  - б) імпульсивно, ніж обдуманно
- 71. Чи завжди Ви дотримуєтеся всіх своїх обіцянок:
  - а) завжди
  - б) не завжди
- 72. У Вас ніколи не буває думок, якими б Вам не хотілося поділитися з іншими:
  - а) ніколи
  - б) буває
- 73. Чи вважаєте Ви всі свої звички гарними:
  - а) вважаю
  - б) ні
- 74. Ви ніколи не поширюєте плітки:
  - а) ніколи
  - б) іноді
- 75. А чи завжди Ви говорите лише правду:
  - а) завжди
  - б) не завжди
- 76. Ви ніколи не запізнюєтесь на роботу чи побачення:
  - а) ніколи
  - б) трапляється
- 77. Серед Ваших знайомих немає таких, які б Вам зовсім не подобались:
  - а) ні
  - б) є такі
- 78. Ви ніколи не говорите про речі, на яких зовсім не розумієтесь:
  - а) ніколи
  - б) трапляється
- 79. Чи завжди б Ви платили за провезення багажу у транспорті, якщо б не боялися контролю:
  - а) завжди
  - б) не завжди
- 80. Чи траплялось Вам погано говорити про кого-небудь:
  - а) ні
  - б) іноді траплялось

**Дякуємо Вам за роботу!**

Критерій обрахунку результатів досліджуваному не повідомляється.  
Результати дослідження заносяться до протоколу (див. таблицю 1):

Таблиця 1.

### Реєстраційний лист до методики Кейрсі

Прізвище, ім'я, по батькові \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

1	a b	2	a b	3	a b	4	a b	5	a b	6	a b	7	a b	71	a b
8	a b	9	a b	10	a b	11	a b	12	a b	13	a b	14	a b	72	a b
15	a b	16	a b	17	a b	18	a b	19	a b	20	a b	21	a b	73	a b
22	a b	23	a b	24	a b	25	a b	26	a b	27	a b	28	a b	74	a b
29	a b	30	a b	31	a b	32	a b	33	a b	34	a b	35	a b	75	a b
36	a b	37	a b	38	a b	39	a b	40	a b	41	a b	42	a b	76	a b
43	a b	44	a b	45	a b	46	a b	47	a b	48	a b	49	a b	77	a b
50	a b	51	a b	52	a b	53	a b	54	a b	55	a b	56	a b	78	a b
57	a b	58	a b	59	a b	60	a b	61	a b	62	a b	63	a b	79	a b
64	a b	65	a b	66	a b	67	a b	68	a b	69	a b	70	a b	80	a b

  

<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>
↓	→	→	→	→	→	
<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>	<div> <div></div> <div></div> </div>
E I	S N	T F	J P			

## **Особливості інтерпретації**

### **Підрахунок результатів**

Підрахунок результатів здійснюється простим сумуванням кількості хрестиків (відповідей за варіантом а) чи б) у всіх вертикальних стовпцях Реєстраційного листа.

Знизу кожного стовпчика розміщені пусті комірки, в кожену з яких слід записати відповідну кількість відповідей за варіантом а) і за варіантом б). Для першого стовпчика (шкала Е – І) обробка на цьому закінчується, а дані стовпчиків 2 – 3 (S – N) 4 – 5 (J – P) попарно складаються, і сума записується в нижні порожні комірки, поряд з якими стоять літерні позначення шкал. Таким чином, ви отримуєте 4 пари чисел в нижніх порожніх комірках. Потім обведіть ту літеру (Е чи І, S чи N, Т чи F, J чи P), якій відповідає більше число із пари. Якщо числа рівні (для шкали Е – І це 5 – 5, для всіх інших 10 – 10), обводьте праву літеру. У підсумках одержуємо чотири об'єднані букви.

### **Інтерпретація результатів**

#### **Перша група "Маніпулятори-гравці".**

До цієї групи належать особи, у яких основною програмною функцією, базовим, провідним елементом є інтуїція:

- інтуїтивно-логічний екстраверт ENTP - "Винахідник": застосовує інтуїцію на практиці (у винаходах), ентузіаст, новатор; важлива втілена ідея, а не ідея сама по собі; приємний співрозмовник, ініціативний у спілкуванні; нетерпіння до банальних, рутинних операцій, гарний педагог; любить гумор; девіз: "Розуміти людей!"

- інтуїтивно-логічний інтроверт INTP - "Архітектор": поціновувач думок і мови; миттєва оцінка ситуації, логічність; пізнання законів природи; інтелектуал, трохи зарозумілий, інтелігент, філософ, математик, теоретик, невичерпний фонтан нових ідей; чуйний і розумний батько; відрізняється складним внутрішнім світом.

- інтуїтивно-етичний екстраверт ENFP - "Журналіст": уміння впливати на оточуючих; бачить людей наскрізь; відривається від реальності в пошуку гармонії; помічає все екстраординарне; йому властиві чутливість, заперечення сухої логіки, творчість, ентузіазм, оптимізм, багата фантазія; це торговець, політик, драматург, практичний психолог; йому властиві екстравагантність, щедрість, іноді надлишкова.

- інтуїтивно-етичний інтроверт INFP - "Романтик": спокійний, ідеаліст; почуття власної гідності; бореться зі злом за ідеали добра й справедливості; відрізняється ліричним символізмом; це письменник, психолог, архітектор; хто завгодно, тільки не бізнесмен; схильність до вивчення мов; принцип "Мій будинок - моя фортеця"; миролюбний.

Ступінь схильності та здатності до маніпулятивної дії в цій групі дуже високий (маніпуляція є бажаною, інспірованою самим маніпулятором, дією, своєрідною грою, яка приносить задоволення та підвищує рівень адреналіну в крові).

Характерні риси та особливості соціотипів, які входять до групи:

а) отримання задоволення від процесу маніпулятивної дії, гостросюжетної гри, у якій головне – динаміка, екстрим та непередбачуваність;

б) ігнорування необхідності прагматизму та досягнення конкретного результату;

в) ігнорування будь-яких правил, законів та ритуалів;

г) не очікування, а активне створення сприятливої ситуації для маніпулятивної дії.

Осіб, які належать до групи маніпуляторів-гравців, умовно можна поділити на дві підгрупи: інтуїти можливостей (ENTP та ENFP), які мають здатність до досить точної оцінки суті, внутрішнього змісту, потенційних перспектив та резервів того чи іншого об'єкта, та інтуїти часу (INTP та INFP), які володіють даром передчуття, прогнозу, здатністю вловлювати динаміку розвитку, поетичною фантазією, містичним відчуттям.

Мішені:

а) пріоритетні – увага, сприймання, воля;

б) бажані – відчуття, емоції та почуття, темперамент і характер, національна ментальність;

в) другорядні – уява, мислення, пам'ять.

Методи:

а) пріоритетний – психологічна атака;

б) комфортний – психологічний тиск;

в) нейтральний – психологічна маніпуляція;

г) небажаний – психологічне програмування.

**Друга група "Маніпулятори-прагматики".**

Ця група включає персони, у яких основною програмною функцією, ключовою, визначальною рисою є сенсорика:

- сенсорно-логічний екстраверт ESTP - "Антрепренер": енергія, гра, має підхід до людей; дотепність, прагматизм; робота в умовах ризику й на грані катастрофи; пошук гострих відчуттів; переслідують вигоду у взаєминах; погоня за Пані Удачею, ризик.

- сенсорно-логічний інтроверт ISTP - "Майстер": субординація - зайва умовність; безстрашність, спрага до дій; захоплення з відтінком екстремальності; уміння поводитися з будь-якими інструментами й механізмами; це бойовики, найманці; їм властиві братні взаємини; формальна освіта не обов'язковий варіант для них (часто кидають школу й рідко прагнуть до вищої освіти).

- сенсорно-етичний екстраверт ESFP - "Тамада": оптимізм і теплота; уникають самотності; йдуть по життю сміючись, життя для них - суцільні пригоди; ігнорують усе похмуре; щедрість, піддаються спокусам; старший друг для своєї дитини; уміння надихати людей, приземленість мови; наука - справа не для них, вони обирають бізнес, політику, торгівлю.

- сенсорно-етичний інтроверт ISFP - "Художник": успішна художня творчість, епікурейський спосіб життя; гострота відчуття поточної хвилини; висока чутливість до відтінків і півтонів у відчуттях; тонкощі усної й письмової мови звичайно не цікавлять; воля, оптимістичність, непокора, втеча від усякого роду обмежень.

Ступінь схильності та здатності до маніпулятивної дії в цій групі висока (маніпуляція є прорахованою, прагматичною дією, що дозволяє вирішувати проблеми, які періодично спонтанно виникають).

Характерні риси та особливості соціотипів, які входять до групи:

- а) певна відстороненість від випадкових/інтуїтивних рішень, сумнівної гри;
- б) максимальна прорахованість дії;
- в) допускання незначного порушення законів та правил заради досягнення результату;
- г) приховане стимулювання процесу створення ситуації, сприятливої для маніпулятивної дії.

Група маніпуляторів-прагматиків у залежності від того, з чим сполучається домінуючий сенсорний елемент, поділяється на дві підгрупи: вольові сенсорики (ESTP та ESFP), яким притаманні потяг до активної дії, експансія, бажання володіти/контролювати простір, вольові якості, напористість, та сенсорики відчуттів (ISTP і ISFP), які порівняно менш енергійні та схильні до гармонії просторових форм, відчуття зручності, комфорту.

Мішені:

- а) пріоритетні – воля, відчуття, сприймання;
- б) бажані – увага, емоції та почуття, темперамент і характер, національна ментальність;
- в) другорядні – мислення, пам'ять, уява.

Методи:

- а) пріоритетний – психологічний тиск;
- б) комфортний – психологічна атака;
- в) нейтральний – психологічна маніпуляція;
- г) небажаний – психологічне програмування.

### **Третя група “Маніпулятори-законники (бюрократи)”.**

У межах цієї групи об'єднані особи, в яких основною програмною функцією, найбільш сильною стороною є логіка:

- логіко-інтуїтивний екстраверт ENTJ - "Фельдмаршал": керівник-стратег; орієнтація на мету; логічний; ефективність у роботі понад усе; охоронець домівки; інтелігент; вимогливий батько, невтомний; кар'єра іноді важливіше, ніж сімейне благополуччя.

- логіко-інтуїтивний інтроверт INTJ - "Дослідник": самовпевнений; його інтереси в майбутньому; авторитет, статус або звання не мають значення; теоретик, прихильник "мозкового штурму", життя - гра на гігантській шахівниці; дефіцит зовнішньої емоційності, високі здатності до навчання, незалежність, інтуїція; можливі труднощі у світі емоцій і почуттів.

- логіко-сенсорний екстраверт ESTJ - "Адміністратор": відповідальний, надійний; для нього важливі обов'язок, ієрархія, порядок; практичний, відкритий, усе в нього йде за планом; без дурниць і зайвих вигадок; нехитрий, виконавчий, цільна натура.

- логіко-сенсорний інтроверт ISTJ - "Опікун": на першому місці – обов'язок; людина слова, відповідальний; спокійний, твердий, надійний, логічний, малоемоційний; сім'янин; йому властиві докладність і навіть уїдливість.

Ступінь схильності та здатності до маніпулятивної дії у представників цієї групи поміркована (маніпуляція є вимушеною дією, до якої вдаються, коли не діють затверджені правила та канони або ж виникає бажання використати їх у своїх інтересах).

Характерні риси та особливості соціотипів, які входять до групи:

- а) підкреслене уникання будь-яких випадковостей, зумовлених непрогнозованою маніпулятивною грою;

- б) ігнорування прагматичного результату заради ствердження власної правоти;

- в) імітація дотримання правил, законів та ритуалів;

- г) максимальне використання для маніпулятивної дії ситуації, що склалася.

У групі маніпуляторів-законників можна виділити підгрупу ділових логіків (ESTJ та ISTJ) з чітко вираженою поведінкою, що націлена на практичну вигоду, ефективність, доцільність, технологію, та підгрупу структурних логіків (ENTJ та INTJ), схильних до створення абстрактних/ умоглядних структур, систем, наукових теорій.

Мішені:

- а) пріоритетні – мислення, відчуття, увага;

- б) бажані – сприймання, пам'ять, воля;

- в) другорядні – емоції та почуття, уява; темперамент і характер; національна ментальність.

Методи:

- а) пріоритетний – психологічна маніпуляція;

- б) комфортний – психологічний тиск;

- в) нейтральний – психологічна атака;

- г) небажаний – психологічне програмування.

**Четверта група "Ситуативні маніпулятори".**

До цієї групи входять особи, у яких основною програмною функцією, основним, визначальним елементом є етика:

- етико-інтуїтивний екстраверт ENFJ - "Педагог": гуманістичний лідер, товариський, уважний до почуттів інших людей, зразковий батько; нетерплячий стосовно рутини й монотонної діяльності; відрізняється вмінням розподілити ролі в групі.

- етико-інтуїтивний інтроверт INFJ - "Провісник": радість друзів - радість і для нього; проникливість і прозорливість; успішна самоосвіта; ранимість, не люблять суперечок і конфліктів; багата уява, поетичність, любов до метафор; це психолог, лікар, письменник; прагне до гармонії людських взаємин.



- етико-сенсорний екстраверт ESFJ - "Торговець": відкритий, практичний, розважливий, має життєву мудрість; компанійський, гостинний; діловий, відповідальний, інтереси клієнта вище всього; товариський.

- етико-сенсорний інтроверт ISFJ - "Консерватор": спокійний; захищає інтереси організації, традиції; відповідальний; виявляє цікавість до історії; усе в нього за планом; турботливий; виконувати доручення для нього спокійніше, ніж керувати; хазяїн у будинку.

Ступінь схильності та здатності до маніпулятивної дії у представників цієї групи низька (маніпуляція є хворобливою реакцією на зовнішній виклик; акцією, яка не приносить задоволення та суперечить переконанням і поглядам, тому до неї вдаються або несвідомо, або ж у разі граничної загрози).

Характерні риси та особливості соціотипів, які входять до групи:

- а) відмова від використання активної маніпулятивної гри у спілкуванні;
- б) домінування моральності над прагматизмом при оцінці конкретних результатів дії;
- в) підкреслене дотримування правил, законів та ритуалів;
- г) схильність до уникання ситуації, в якій можлива маніпулятивна дія.

Група маніпуляторів-ситуативістів поділяється на етиків емоцій (ENFJ та ESFJ), яким притаманна відкрита та бурхлива емоційна дія, безпосередня емоційна реакція, та етиків стосунків (INFJ та ISFJ), пріоритетними для яких є питання гармонії людських відносин, етичних норм.

Мішені:

- а) пріоритетні – емоції та почуття, відчуття, сприймання;
- б) бажані – увага, уява, темперамент та характер, національна ментальність;
- в) другорядні – мислення, воля, пам'ять.

Методи:

- а) пріоритетний – психологічне програмування;
- б) комфортний – психологічна маніпуляція;
- в) нейтральний – психологічний тиск;
- г) небажаний – психологічна атака.

Отже, природа, спрямованість та інтенсивність політичного маніпулятивного впливу значною мірою залежить від типу маніпулятора, який, зазвичай, паразитує на використанні активних, або ж пасивних методів впливу, в залежності від притаманного йому базового, ключового елемента, основної програмної функції. Для маніпуляторів-гравців цим основним елементом є інтуїція, маніпуляторів-прагматиків – сенсорика, маніпуляторів-законників – логіка, а для ситуативних маніпуляторів – етика, які й зумовлюють абсолютно різний ступінь схильності/здатності того чи іншого типу до маніпулятивної дії. Політична практика показує, що особи, які належать до одного типу, у більшості випадків керуються майже однаковими мотивами, їх іміджу, поведінці та діям притаманна ціла низка типових/схожих рис. Втім у критичні моменти або ж під впливом знань, напрацьованих політологією, психологією, соціологією тощо у сфері використання

засобів маніпулятивного впливу, цілком не виключено, що практично кожен з аналізованих типів здатний до своєрідної мімікрії – комбінування “притаманних” і “не притаманних” йому форм діяльності та використання майже всього можливого арсеналу впливу для досягнення бажаного результату. Тож, при оцінці маніпулятивних здібностей та дій того чи іншого політика запропонована типологія політичних маніпуляторів є лише орієнтиром, скелетом, а не закріпленою матрицею, оскільки життя багатше та барвистіше за будь-яку схему, за будь-яку палітру

### **Діагностичні можливості та обмеження**

#### ***Діагностичні можливості.***

Методика Д. Кейрсі широко застосовується в США й інших країнах при профорієнтації й доборі кандидатів. Сьогодні цей тест використовується в багатьох великих компаніях. З його допомогою можна одержати докладний опис індивідуально - психологічних особливостей досліджуваного, достовірну інформацію про його сильні й слабкі професійні сторони.

#### ***Діагностичні обмеження.***

Методика Кейрсі зазвичай потребує використання допоміжних методів (наприклад, опитування). Для повноцінної інтерпретації даних, отриманих при дослідженні за методикою Кейрсі, необхідно володіти хоча б мінімумом відомостей про особливості життєвого шляху досліджуваного, про його поведінку й характер, умови виховання й навчання, про найближче соціальне оточення. Це дає можливість зробити обґрунтований діагностичний висновок і дати необхідні рекомендації.

## 6.2. ПРИКЛАД ВИКОНАННЯ ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНОГО ЗАВДАННЯ З КУРСУ “ПСИХОЛОГІЯ МАСОВОЇ ПОВЕДІНКИ”

### Клієнтський запит

До психолога звернувся керівник регіонального осередку однієї з політичних партій: «Наша партія готується до виборів у місцеві Ради. Нам потрібно представити кандидата у депутати в західних регіонах. Ми вже знаємо свого суперника. Він дуже яскравий політик і дуже емоційний, хоч – ніде правди діти – дуже переконливий, яскравий, має шалену підтримку електорату. Але віддати йому перемогу просто так ми не можемо. Допоможіть, прошу, обрати серед наших претендентів людину, що могла б скласти йому достойну конкуренцію. Обов'язкова умова – наш кандидат має бути дуже прагматичним, раціональним, уміти максимально прораховувати всі свої дії. Якщо випадє нагода – виявити й підкреслити помилки конкурента, які той допустить через свою емоційність, запальність, наш кандидат має вміти використовувати помилки конкурента, щоб на його фоні виглядати більш виграно. Одним словом, нам потрібно виявити вольову, прагматичну, розумну людину, здатну захищати партійні інтереси за будь-яку ціну».

### Обов'язкова програма при виконанні завдання

1. Сплануйте дослідження, у якому ви зможете зібрати інформацію про програмні функції претендентів, що є підставою для визначення ступеня їхньої схильності до певного типу політичного маніпулювання.
2. У ході роботи користуйтеся методикою Д. Кейрсі.
3. Змодельуйте можливі результати дослідження.
4. Результати дослідження належності претендентів до певного типу політичних маніпуляторів представте у вигляді розмови зі замовником.

---

## ХІД РОБОТИ НАД ПРОФЕСІЙНО-ОРІЄНТОВАНИМ ЗАВДАННЯМ

---

### I. ЕТАП ПЕРВИННОГО АНАЛІЗУ ПРОБЛЕМИ

#### 1.1. Категоріально-термінологічне довизначення проблеми, з якою звернулися до психолога

*Психолог (П.):* Наскільки я розумію, Ви хочете обрати людину, яка буде «обличчям» Вашої партії у великій політиці.

*Керівник партійного осередку (К.):* Так, наближаються вибори, боротьба буде жорстокою, тож для нас важливі всі деталі.

*П.:* У Вашому оточенні є претенденти на цю роль?

*К.:* Наша партія опозиційна, існує досить давно, проте з певних причин ми втратили частину кадрів. Мене призначили нещодавно керівником цього осередку – там лишалося всього декілька ентузіастів. Довелося набирати нову команду. Люди в ній молоді, амбітні, гонорові. Кожен хоче бути першим. Але чи вартий? Ризикувати не хочеться!

П.: Яким Ви бачите свого кандидата?

К.: Він має блискавично реагувати на будь-який зовнішній виклик, при цьому діяти рішуче. Має справляти гарне враження, викликати довіру. Бути енергійним, поводитися впевнено у будь-якій ситуації. Адже критичних ситуацій буде вдосталь!

П.: Я правильно розумію, що він має бути більш логічним, раціональним, ніж емоційним?

К.: Так! На політичній арені клоунів достатньо! Для нас важливі наші ідеї, ми хочемо, щоб люди їх почули. І наш кандидат для пропаганди цих ідей має використовувати будь-яку можливість.

П.: Отже, його поведінка має бути прагматичною, цілеспрямованою?

К.: Так, вірно.

## **1.2. Формування реалістичних очікувань у людини, яка звернулася за допомогою та визначення напрямків практичної роботи психолога**

П.: Нам з Вами слід обговорити деякі організаційні питання. Моя робота передбачає психологічну діагностику, тож мушу знати, скільки серед своїх однопартійців Ви відзначили найімовірніших претендентів на роль лідера?

К.: Таких людей четверо. Кожен з них і розумний, і відданий, і дисциплінований... Але ми дуже мало працюємо разом, тож просто не було нагоди побачити їх «в дії».

П.: А чому Ви себе до цієї «четвірки» не відносите?

К.: Після минулої поразки на виборах пережив серцевий напад, тож буду допомагати лише порадами й моральною підтримкою. Для мене все це дуже важливо. Ви можете гарантувати, що оберете саме ту людину, яка нам потрібна?

П.: Я можу гарантувати, що з усією відповідальністю та професіоналізмом буду виконувати свою частину роботи. Наш остаточний вибір буде зваженим та обґрунтованим. Я зможу порекомендувати ту людину, яка найкраще може впоратися з усіма навантаженнями передвиборчої кампанії.

К.: Але остаточний вибір все ж буде за мною?

П.: Так, звичайно.

К.: Гарзд. Тоді – до роботи!

Напрямок практичної роботи	Обґрунтування
Психодіагностична робота	Дослідження, спрямоване на виявлення рівня схильності до політичного маніпулювання
Консультативна робота	Бесіда з керівником регіонального партійного осередку за результатами психологічного дослідження кандидатів на роль політичного лідера

## II. ПЛАНОВО-ПІДГОТОВЧИЙ ЕТАП

### 2.1. Аналіз власного досвіду виконання подібних завдань при вивченні навчальних дисциплін та проходженні практик

Дисципліна	Модуль	Тема	Зміст питань
Психологія масової поведінки	Загальні основи психології масової поведінки	Теорії мас	Маси як носій масової свідомості. Основні характеристики маси. Види мас. Критерії класифікації мас. Людина і маса. Зміни, що відбуваються з індивідом в масі. Ознаки масової поведінки. Фази народження і смерті маси. Загальний принцип масифікації. Причини виникнення мас. Види та характеристики маси (за Е. Канетті)
	Психологія впливу на масову поведінку	Соціальний вплив	Механізми впливу на масову психіку. Стратегії міжособистісного впливу. Конформізм. Психологія підпорядкування. Психологія влади. Психологічні засоби впливу. Цілі впливу. Види протистояння впливу. Переконавання. Компоненти ефективного впливу.
		Психологія маніпулювання	Маніпуляція свідомістю. Мішені маніпулювання. Інформаційно-психологічна безпека особистості. Психологічний захист особистості. Політичні маніпуляції. Типи політичних маніпуляторів. Форми захисту від маніпуляції.

Сучасні теорії глибинної психології	Теоретичні та методологічні засади глибинної психології	Сучасний розвиток поглядів К.Г. Юнга на природу людини	Основні поняття теорії К. Юнга. Психологічний ріст: індивідуація. Теорія типів особистості. Соціоніка. Основні напрямки пост'юнгіанства.
-------------------------------------	---	--	--

## 2.2. Підбір і аналіз літератури та формулювання припущень про причини виникнення проблеми

Бібліографічний опис джерела	Основні ідеї та тези, що стосуються проблеми
<i>Навчально-методична та довідкова література</i>	
Бойко О.Д. Політичне маніпулювання. – К, Академвидав, 2010. – 432 с.	Ретельно проаналізовано феномен політичного маніпулювання як інструмент потужного прихованого впливу на психіку людини і поведінку мас, що активно використовується у боротьбі за владу. Також описані сповоби захисту від політичного маніпулювання.
Варій М.В. Політико-психологічні передвиборні та виборчі технології. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 400 с.	Розкриваються політико-психологічні аспекти впливу на електорат у ході передвиборних та виборчих кампаній різних рівнів. Детально описані різноманітні, у тому числі й маніпулятивні технології впливу. Проаналізовано особливості формування іміджу політика, вимоги до його особистісного потенціалу.
Бескова Л.А., Удалова Е.А. Начала соционики. Я и все остальные. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2008. – 2008. – 224 с.	Аналізуються теоретико-методологічні засади, історія розвитку соціоніки, дано вичерпну характеристику соціонічних типів, окреслено основні напрямки дослідження і перспективи застосування.
Жижкин К.С. Экспресс-диагностика подсознания – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 160 с.	Наведено текст методики, ключ для обробки результатів, характеристика чотирьох типів темпераменту за Д. Кейрсі.
<i>Фахова періодична література</i>	

Бібліографічний опис джерела	Основні ідеї та тези, що стосуються проблеми
Бойко О. Політичні маніпулятори: спроба типології // Сучасна українська політика: політики і політологи про неї. – Київ; Миколаїв, 2008. – Вип. 14. – 416 с. С. 157-166	Детальне обґрунтування типології політичних маніпуляторів, описано мішені та характерні методи впливу.
Доценко Е.Л. Механизмы межличностной манипуляции // Вестник Московского университета. Серия 14, Психология. 1993. N4	Описано механізми маніпулятивного впливу, психічні автоматизми та мотиваційне забезпечення маніпулювання. Наголошено на деструктивності маніпулятивного впливу.
<i>Вузькоспеціалізована література</i>	
Грачев Г. В., Мельник И. К. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. — М., 2002.	Розглянуто процес масового розповсюдження психологічних маніпуляцій, підґрунтям яких є прихований психологічний примус. Це явище становить загрозу для інформаційно-психологічної безпеки особистості.
Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. — М., 1997.	Монографію присвячено міжособистісній маніпуляції. Розглядаються передумови маніпуляції, маніпулятивні технології, механізми маніпулятивного впливу а також форми захисту від маніпуляції.
Руслина А. О. Личностные детерминанты понимания ситуации манипуляции в общении // Психология XXI века: Материалы международной межвузовской научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых специалистов. — СПб.: изд-во СПбГУ, 2005. С. 394–395. <a href="http://annaruslina.ru/publikatsii-3/lichnostnyie-determinanti-ponimaniya-s">http://annaruslina.ru/publikatsii-3/lichnostnyie-determinanti-ponimaniya-s</a>	Ґрунтуючись на результатах емпіричного дослідження, автор доводить існування зв'язку між схильністю до маніпулювання та високим рівнем макіавеллізму, а також із низькими показниками по осмисленості життя і комунікативної спрямованості у спілкуванні.
Руслина А. О. Манипуляция общественным сознанием, макиавеллизм личности и понимание манипулятивного поведения // Психология сознания: современное	Результати дослідження показали, що розуміння-прийняття досліджуваними маніпулятивної поведінки пов'язані з маніпулятивною спрямованістю в спілкуванні, високим рівнем



Бібліографічний опис джерела	Основні ідеї та тези, що стосуються проблеми
состояние и перспективы: Материалы I Всероссийской конференции. — Самара, 2007. С. 373–376. <a href="http://annaruslina.ru/publikatsii-3/manipulyatsiya-obshchestvennyim-soznaniem">http://annaruslina.ru/publikatsii-3/manipulyatsiya-obshchestvennyim-soznaniem</a>	макіавеллізму й низькими показниками по осмисленості життя й альтероцентричності.

### Припущення щодо причин виникнення проблеми.

Основною причиною проблеми є те, що група (регіональний партійний осередок) все ще перебуває в процесі свого формування. Очевидно, що формальний лідер (керівник осередку) не є авторитетом для своїх колег. Його звернення до психолога обумовлено невпевненістю в тому, що призначену ним особу однопартійці (серед яких є неформальні лідери-конкуренти) сприймуть без заперечень. Можливо, психолог тут виступає як зовнішній, незацікавлений, не включений в ситуацію експерт, що може запропонувати рішення, яке припинить чвари і дозволить прийняти взаємовигідне рішення.

Особа, що претендує на роль публічного політика, безумовно має володіти здатністю прораховувати всі свої дії, вольовими якостями, впевненістю та бажанням контролювати простір. Ці характеристики повною мірою притаманні групі «Маніпуляторів-прагматиків».

### 2.3. Консультація з фахівцями

Потреби у консультації з фахівцями немає.

### 2.4. Складання розгорнутого плану виконання завдання, підбір методів та аналіз ресурсів

Етап роботи	Методи та процедури	Необхідні ресурси
Визначення психологічного типу особистості на основі найстійкіших особливостей поведінки, зумовлених темпераментом	Проведення дослідження чотирьох суб'єктів політичного процесу за методикою Д. Кейрсі	<i>Тривалість</i> дослідження: 1 година. <i>Необхідні матеріали:</i> реєстраційний лист до методики Кейрсі (4 екземпляри), текст опитувальника (4 екземпляри), ручки.
Здійснення обробки результатів дослідження осіб, які гіпотетично успішно виконуватимуть роль	Обробка результатів дослідження. Складання психологічної характеристики досліджуваних з обґрунтуванням їх належності до	<i>Тривалість</i> обробки та інтерпретації результатів дослідження, формулювання

Етап роботи	Методи та процедури	Необхідні ресурси
публічної особи в політиці	певного типу політичних маніпуляторів, визначенням сильних та слабких сторін претендента.	висновків: 8 годин. <i>Необхідні матеріали:</i> комп'ютер, довідкова література.
Проведення консультації з керівником регіонального партійного осередку за результатами дослідження	Консультативна бесіда з керівником регіонального партійного осередку.	<i>Тривалість</i> консультації: 1 година. <i>Необхідні ресурси:</i> приміщення для проведення консультативної бесіди; результати дослідження.

## 2.5. Передбачення проблемних моментів

Проблемні моменти	Причини виникнення	Шляхи уникнення
Критичне ставлення керівника до результатів дослідження	Наявність у керівника «свого» кандидата, прагнення використати психолога для підтвердження власної точки зору	Демонстрація результатів дослідження; їх логічне обґрунтування.

## 2.6. Підготовка матеріалів, необхідних для виконання завдання

**Матеріали, необхідні для проведення дослідження за методикою Д. Кейрсі.**

Інструкція та реєстраційний лист до опитувальника, що містить 70 питань та інтерпретація результатів дослідження наводяться у посібнику у розділі «Базові методики до курсу «Психологія масової поведінки».

## III. ЕТАП ПРАКТИЧНОЇ РОБОТИ

### 3.1. Збір емпіричних даних

Було проведено дослідження за методикою Д Кейрсі, у якому взяли участь четверо досліджуваних. Результати представлено в таблиці.

Таблиця 1.

Результати дослідження за методикою Д. Кейрсі

№ з/п	Ім'я	Стать	Вік	Формула соціотипу	Група політичних маніпуляторів
1	Артур	ч.	34	INFP	Маніпулятори-гравці

2	Анна	ж.	29	ENFJ	Ситуативні маніпулятори
3	Микола	ч.	43	INFJ	Ситуативні маніпулятори
4	Богдан	ч.	39	ESFP	Маніпулятори-прагматики

### 3.1. Аналіз та інтерпретація отриманих даних

#### Досліджуваний 1: INFP (інтуїтивно-етичний інтроверт)

Переваги соціотипу: Це – яскраво виражений оптиміст. Йому притаманне вміння точно відчувати настрої в суспільстві а також моменти, сприятливі для активних дій. У спілкуванні дипломатичний, доброзичливий, скромний. Тактовність дає йому можливість виконувати роль миротворця у конфліктних ситуаціях. Володіє почуттям гумору, справляє гарне враження. Поводиться так, що всі вважають його делікатною та витонченою людиною. Вирізняється елегантністю та вишуканістю. Все це допомагає йому шляхом м'якого маніпулювання досягати бажаного.

Недоліки соціотипу: Однією з головних рис досліджуваного є невпевненість у собі, що заважає йому бути послідовним. Йому важко приймати рішення. Намагається втекти від рутини, від необхідності вирішувати проблеми.

#### Досліджуваний 2: ENFJ (етико-інтуїтивний екстраверт)

Переваги соціотипу: представники цього типу володіють умінням переконувати людей, здатністю впливати на них завдяки артистичності, красномовності та емоційності. В роботі демонструють відповідальність, старанність, пунктуальність, здатність концентруватися в екстремальних ситуаціях. Це – яскраві індивідуальності, що вміють обирати та підтримувати свій особливий імідж та стиль.

Недоліки соціотипу: Не здатен об'єктивно оцінювати ситуацію, особливо у критичні моменти. Важко переживають невизначеність, схильні драматизувати події. Не вміють адекватно сприймати критику, болісно переживають невдачі. Комунікативний процес ускладнюють недовірливість, вразливість, невміння стримувати свої емоції.

#### Досліджуваний 3: INFJ (етико-інтуїтивний інтроверт)

Переваги соціотипу: Представники цього типу працелюбні та пунктуальні, мають глибоке почуття обов'язку. Постійно прагнуть до самовдосконалення. Добре орієнтуються в людських взаєминах, вони чуйні, уважні, скромні та стримані, можуть легко і швидко налагодити комунікаційний контакт.

Недоліки соціотипу: Невпевненість у собі та емоційна вразливість, сором'язливість, прагнення уникати конфліктів, нерішучість в екстремальних ситуаціях. Відсутність організаторських здібностей, невміння повноцінно відстоювати свою позицію обмежують здатність досліджуваного до маніпулятивної дії. Проте зовнішня м'якість оманлива, він здатен на активний та рішучий опір.

#### Досліджуваний 4: ESFP (сенсорно-етичний екстраверт)

Переваги соціотипу: Каталізаторами успіху для представника цього тип є високий ступінь життєвої активності, впевненість у собі, сміливість, рішучість. Їм притаманне

уміння тонко тонко відчувати й оцінювати ситуацію, розуміти емоційний стан та настрої партнерів по спілкуванню, легко налагоджувати контакт; вони дипломатичні, динамічні, рішучі, активні, за будь-яких обставин прагнуть «зберегти обличчя». Недоліки соціотипу: Через надмір енергії, дії часто випереджають думку, звідси – неорганізованість, хаотичність дій. Завищена самооцінка зумовлює прагнення до визнання, очікування від оточення позитивної оцінки власних дій, болісну реакцію на психіку. В умовах паузи в активній діяльності та відсутності серйозної мети можливий стан апатії та зниження життєвого тону.

#### IV. ЗВІТНО-ПІДСУМКОВИЙ ЕТАП

##### 4.1. Представлення результатів людині, яка звернулася із запитом

***Підсумкова консультативна бесіда психолога та керівника регіонального партійного осередку за результатами проведеного психологічного дослідження.***

**П.:** Перед нами стояло завдання провести психологічне дослідження та виявити тих, хто готовий до виконання ролі політичного лідера.

**К.:** Так, ці результати нам потрібні, щоби достойно пройти передвиборний марафон.

**П.:** Для виконання цієї задачі було проведено психологічне дослідження на визначення психологічного типу, що забезпечує можливість оцінити переважаючі внутрішньоособистісні складові та інтереси, визначити належність кожного з досліджуваних до певного типу політичного маніпулювання.

**К.:** А бувають різні типи?

**П.:** Так, звичайно. Є люди, для яких ситуація перебування у великій політиці просто неприйнятна, вони занадто прямолінійні та відкриті – це так звані ситуативні маніпулятори. Другі група називається маніпулятори-законники. Вони можуть впевнено діяти лише в ситуаціях, коли «правила гри» чітко визначені, кожна дія має цілком прогнозовані наслідки. Проте, в умовах передвиборної та виборчої кампанії це, самі розумієте, неможливо...

**К.:** Тобто, якщо я правильно зрозумів, представники цих двох груп до публічної діяльності в політиці непридатні.

**П.:** Не те, щоб непридатні, просто таким людям буде важко виконувати свою роботу, доведеться багато в чому через себе «переступати», рано чи пізно це може призвести до стресу.

**К.:** І серед тих чотирьох, що Ви опитали, такі люди є?

**П.:** Так, двоє: Анна та Микола.

**К.:** Дуже шкода! Мені здавалося, що саме Микола здатен очолити наш осередок – він такий інтелігентний, має підхід до людей. Мені легко працювати саме з ним, бо він правильно розуміє сенс усієї нашої роботи, її далекі перспективи.

**П.:** Дуже добре Вас розумію, завжди легко працювати з тими, хто нам імпонує. Проте, Ви ж розумієте, наскільки складний попереду шмат роботи. Щоб

цей шлях пройти з гідністю, однієї відданості ідеалам буде мало. Треба мати внутрішню готовність до участі у грі без правил для того щоби тривалий час у ній не просто приймати участь – заявляти про своє право на перемогу!!!

К.: Добре, погоджуюсь. І наскільки ж до цієї «гри» готові Артур та Богдан?

П.: Артур належить до групи «маніпуляторів-гравців». Він був би ідеальним кандидатом, проте для серед характеристик його соціотипу є інтровертованість – тяжіння до відокремлення себе від зовнішнього світу. Таким людям складніше впливати на інших, вести їх за собою – і отримувати від цього задоволення.

К.: Можливо, Ви праві. Отже, робимо ставку на Богдана?

П.: Результати досліджень показали, що Богдан вирізняється досить високим рівнем прагматизму. Він цілеспрямований та рішучий. Звичайно, стовідсоткової гарантії перемоги на виборах передбачити неможливо, але його потенціал у передвиборчій боротьбі є найбільш значним.

К.: Що ж, результати Вашого дослідження досить переконливі. Я використаю їх на найближчих зборах нашого партійного осередку.

П.: Бажаю Вам успіху!

К.: Дякую!

## V. ЕТАП САМОАНАЛІЗУ, ГРУПОВОЇ РЕФЛЕКСІЇ ТА САМОРОЗВИТКУ

**Підсумкова рефлексія позитивних моментів** (що саме вдалося зробити, чого досягти, від чого отримати професійне задоволення)

При виконанні професійно-орієнтованого завдання найбільш складним завданням для мене було взаємодіяти з політиком, оскільки політикою я ніколи не цікавилася. Хвилювання через брак досвіду, брак знань було великим. Проте, сподіваюсь, консультативну бесіду мені вдалося побудувати переконливо.

Вдалося отримати задоволення від роботи за методикою Кейрсі. Дуже складно було розібратися у всіх тих латинських літерах, проте наразі моя улюблена інтелектуальна розвага – визначати соціотип близьких знайомих без допомоги опитувальника. Звичайно, я завжди знала, що дуже багато інформації про внутрішній світ людини можна отримати, спостерігаючи та аналізуючи її вчинки. Проте теорія К. Юнга дає дуже хороший інструмент для систематизації результатів таких спостережень. Сподіваюсь, моє нове захоплення допоможе розвинути здатність мислити логічно. Також переконана в тому, що розвиток спостережливості активізує процес мого особистісного та професійного зростання.

### Програма саморозвитку

Складові навчально-професійних умінь та професійно важливі якості, які потрібно	В чому полягали труднощі	План заходів для саморозвитку	Терміни	Критерії самоконтролю
---	--------------------------	-------------------------------	---------	-----------------------

було б розвинути				
Уміння протистояти психологічному тискові	Виявилось, що я не досить добре вмію бути переконливою в розмові з клієнтом	Відвідати тренінгові заняття у групі особистісного зростання	лютий 2011 р.	Зрозуміти свої сильні та слабкі сторони. Набути навичок упевненої поведінки в будь-якій ситуації
Оперативно здійснювати пошук літератури в мережі Інтернет	На жаль, виявилось, що я далеко не завжди можу знайти необхідну літературу швидко, витрачаю на це забагато часу.	.	квітень 2011 р.	Скласти каталог з Інтернет-адресами популярних сайтів із психологічною електронною літературою.
Уміння систематизувати великий об'єм інформації	Під час роботи над ПОЗ іноді виникало відчуття розгубленості через надмір завдань, які треба було виконати в стислий термін.	Пройти курси тайм-менеджменту.	лютий - травень 2011 р.	Уміння раціонально використовувати свій час, ставити перед собою цілі та поетапно їх реалізовувати.